

ボーイング・サテライト・システムズ・インターナショナル社 デビッド・ライアン社長



ライアン社長略歴

ボーイング・サテライト・システムズ・インターナショナル社の社長として、ライアン氏は世界最大の商用衛星製造会社の統括管理に責任を持つ。

社長就任前には、ボーイング社シールビーチ事業所にて、GPS-III や P91-1(ARGOS)を含むボーイング社の防衛・商用衛星プログラム担当副社長、副社長兼 Future Imagery Architecture (FIA)プログラム副マネジャー、副社長兼 Space & Intelligence Systems Group 副事業部長の要職を歴任。シールビーチに着任以前には、1996 年にミサイル・宇宙部門 Advanced Projects のプログラムマネジャーを、さらにボーイングが主契約者であったテレデシック計画のボーイング側プログラムマネジャー等を務めてきた。ボーイング入社前はTRW社(現ノースロップ・グラマン社)にて13年間衛星の設計・運用に従事。専門技術分野は通信システム、衛星ペイロードシステム、衛星インテグレーション・試験等。

ライアン氏はライス大学より1976年に電気工学学士を、1977年に電気工学修士を取得。

—— 本日はお忙しいところを有難うございました。

最初にお伺いしたいのは、ボーイング・サテライト・システムズ社が世界最大かつベストの衛星製造メーカーの位置を維持し続けるための、ライアン社長のご方針は何かということなのですが。

ライアン: ボーイング・サテライト・システムズ社は、現在も将来も、商用通信衛星マーケットのリーダーであり続けることをお約束します。この目標を完遂するためのBSS社の戦略は、昨年前任者が御誌にお話したところと、基本的には変わっておりません。

まず第一にBSSは、我々の製品と技術が持つべき品質と軌道上での信頼度の実現に、いかなる妥協もなく集中するということです。しかし大事なことは、これをスケジュールを犠牲にせずに達成することでしょう。加えて、顧客のニーズを的確に理解したうえで、我々の研究開発の方向を、衛星プラットフォーム自体および、プラットフォームをこの顧客ニーズに適合させる能力とをバランスよくミックスさせた製品を生み出す方向へ、不断の努力をするのも大事なことです。

昨今のような長期にわたる商用マーケット不況の時期に、上記のような目標を達成するのは、なかなか難しいことです。でも、こういう困難を克服することは、このビジネスが過去 40 年以上にわたってやってきたことなのであります。

—— エクセレントな衛星メーカーであり続けるために、「品質・顧客満足」と「コスト低減・利益拡大」という相反する命題をどうやって両方とも追求されてゆくのですか。

ライアン: 我々はこの目標に対し、いくつもの方向からアプローチしてきました。ボーイングの他の部門で実証された経験技術を採用して製造プロセスを改良しましたし、システムエンジニアリングの能力を、設計、組立、インテグレーションの全プロセスに適用できるように高めることもしてきました。これらのステップのゴールは、品質を向上させることによって顧客の満足度を高めるところにあるのです。このような改善活動を始めた後に打ち上げた 4 個の衛星は現在までのところ、いずれもきわめて順調に作動しておりまして、我々の品質保証活動が的確なものであることの実証になったと考えているわけです。



同時に、高品質の作業を保証して成功を収めることは、顧客を満足させ、金と時間のかかる作り直しや再試験を減らす効果がありますので、損益を向上させることにもなるのです。

我々が利益確保のために取っているもう一つの手段は、できる範囲でしかお約束しないように努めていることです。すなわち、非現実的に低い価格の提案や、製品納期について不可能なスケジュールをコミットすることはしないのです。なぜなら、このようなことは必ず顧客に迷惑をかけることになるからです。

—— BSSは伝統的に、衛星通信の能力を拡大させたり、衛星オペレータのコストを下げられることにつながる新しい衛星技術の開発・提供のリーダーであり続けてきたと思います。最近BSSがその新技術によってつらい経験をさせられた今、BSSは古い、安定した技術だけを使うように変わるのでしょうか。それとも、革新的な新技術の採用を目指し続けるのでしょうか。

ライアン:このご質問に対する答えは多分に、マーケット(すなわち顧客ご自身)が決定すべきものでしょう。我々は顧客が必要と言われる技術を用意し、顧客のニーズに合うように丁寧にテーラーメイドされた技術ソリューションを提供するわけです。マーケットおよび、投資や保険業界の最近の情勢は、主として実証済みの技術をサポートするものなので、我々はマーケットの買うものを提供せねばなりません。

ただし、これはBSSが技術の変革努力に背を向けるということではありません。我々は、フレキシブルなデジタルペイロードや先進的なアクティブアンテナを開発できる技術力を誇っていますし、政府関連顧客から、多くの先進的技術に対して継続的な需要があるだろうとの予測もしています。これは当社が持っている大きな利点だと思います。何故なら、我々は商用と政府の両方のマーケットを有しており、一方の顧客のニーズのために開発した技術をもう一方にも利用できるという平均化効果を持てるからです。これらの新技術が真に顧客の利益につながることを立証しているうちに、このイノベーションが商用オペレータにも魅力的であろうとの確信が必ず持てるようになる筈なのです。



—— ここ数年ほどの世界マーケットでの、新しい衛星の需要について、どう予測しておられますか。

ライアン:2002年から2003年のはじめにかけて見られた商用マーケットの低調さは、徐々に改善の兆しを見せているようです。リバウンドが起こる場合それは、数多くの軌道上の衛星が寿命が近づくにつれて交換を要するという事実によって一層強いものになるでしょう。さらに、経済的不況や企業の

合併によって調達をホールドしていた衛星の需要がこれに加わることになります。

それでも、2007 年まではビジネスの商用部分を成長させることは困難だと我々は考えています。今のところ、防衛や政府分の需要にずっと大きな強さを期待している状況です。2008 年までは、商用衛星年間発注数 20~30 個のレベルに戻ることはなさそうです。

—— 衛星ブロードバンド通信の需要についてどう予測されておられますか。近い将来に衛星ブロードバンドの時代は確かに来るとお考えでしょうか。

ライアン: 衛星ブロードバンドは来つつあります。私がこう言えるのは、複数の顧客が衛星ブロードバンドのビジネスモデルを追及しており、BSSがこれらの顧客のために現にKaバンドのペイロードや衛星を作りつつあるからです。衛星製造者として、技術の提供者として、これらの顧客をサポートして先進的な宇宙インフラを提供することはBSSの双肩にかかっています。我々が成功すれば——私は成功を確信していますが——コンシューマやビジネス界が、衛星ブロードバンドは、特に地上のファイバの届かない地域でのラストマイル接続のために、有効でコスト競争力のあるソリューションであることを認識してくれ、マーケット需要は増大してゆくものと予測しています。



—— BSS衛星の購入者、およびBSS衛星へのコンポーネント供給者としての両面での、日本企業との将来のビジネス関係をどのようにお考えですか。

ライアン: ご承知の通り、BSSは我々のシンコム衛星が東京オリンピックを世界中に放送した1960年代以来、日本の宇宙ビジネスに積極的に関与してきました。それ以来、我々は15個の気象および通信衛星を日本に供給し、これらの衛星プログラムを通じてNTスペースと三菱電機の両社と、パートナーとしての戦略的関係を発展させてきました。日本は今後とも通信衛星の重要なマーケットであり続け、BSSはそのマーケットでのプレーヤーでありたいと思っています。

—— 最後にお伺いしたいのですが、休日にはお仕事をはなれて、どのように生活をエンジョイされておいでですか。

ライアン: 私の家族は私にとってとても大事です。私の息子も娘も学業の他に課外活動のスポーツにとっても忙しいのです。そこで、私自身が彼等の活動の一部になれるよう、精一杯努力しています。私た

ち家族はスキーやサイクリングといった屋外スポーツも一緒にエンジョイします。このようなことが、私が生活の中でのバランスを維持しようとして努力していることなのです。

—— 今日は大変有意義なインタビューをさせて頂き、どうも有難うございました。

(インタビュー担当:本誌 植田剛夫)



ライアン社長 インタビューを終えて



Thuraya-D2 のインテグレーション



システム試験中の Asiasat-4